



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Fusión y adquisición de empresas del sector farmacéutico y su efecto en la gestión financiera de la empresa Distribuidora Fármacos del Norte SAC al 2018.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Contador Público

AUTORA:

Br. Francisca Maribel Sifuentes Castillo (ORCID: 0000-0003-3943-2612)

ASESORA:

Dra. Flor Alicia Calvanapón Alva (ORCID: 0000-0003-2721-2698)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Finanzas

TRUJILLO - PERÚ

2019

Dedicatoria

La presente tesis lo dedicó principalmente a Dios, por darme las fuerzas para obtener uno de mis sueños más deseados en mi vida.

A mis padres Ovan Sifuentes y Edittha Castillo, que son el motor que me empuja a salir adelante y el más grande ejemplo de fortaleza que tengo en la vida.

A todos mis hermanos en especial a Heli y Roberth, hermanas y compañeros de trabajo, por sus consejos, paciencia y toda la ayuda que me brindaron para concluir mis estudios.

A mi pequeño angelito, quien en estos últimos meses ha sido el eje impulsor de este nuevo sueño.

Agradecimiento

Doy gracias a Dios por mi vida y por todo lo que tengo en ella, valoro todo lo que ha construido a mí alrededor. Y tener la gran bendición que solo él me otorga.

Expreso mi mayor gratitud y aprecio a:

A mis profesores de la universidad, por haber compartido sus conocimientos a lo largo de mi preparación profesional, que, con su paciencia, y rectitud como docentes, me guiaron con su experiencia y profesionalismo.

A todos mis amigos y futuros colegas que me ayudaron de una manera desinteresada, Porque con su amistad me motivaron a esforzarme durante todos los días de clases.

A mi familia por su tiempo, paciencia y apoyo incondicional.

Página del Jurado

Declaratoria de autenticidad

Yo, Francisca Maribel Sifuentes Castillo con DNI N° 46510677, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, facultad de ciencias empresariales, Escuela Académico Profesional de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que adjunto es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también que todos los datos e información que se presente trabajo de investigación son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Trujillo, 11 de diciembre de 2019


Francisca Maribel Sifuentes Castillo
DNI: 46510677



Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del Jurado	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Índice	vi
Resumen	vii
Abstract	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	9
2.1. Tipo y diseño de investigación	9
2.2. Operacionalización de Variables	9
2.3. Población y Muestra	12
2.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección	12
2.5. Procedimiento	12
2.6. Método de análisis de datos	12
2.7. Aspectos éticos	12
III. RESULTADOS	13
IV. DISCUSIÓN	25
V. CONCLUSIONES	26
VI. RECOMENDACIONES	27
VII. PROPUESTA	28
REFERENCIAS	32
ANEXOS	38

Resumen

La presente tesis tiene como objetivo determinar la incidencia en la fusión y adquisición de las grandes empresas del sector farmacéutico en la gestión financiera de la empresa distribuidora fármacos del norte S.A.C., Trujillo -2018. Es una investigación documental, que busca destacar las operaciones de F & A de empresas farmacéuticas en nuestro país, teniendo como muestra a la empresa distribuidora Fármacos del Norte. El análisis fue sobre las respectivas variables y los estados financieros haciendo la comparación de los años 2017 con el 2018, se describió la gestión financiera que se viene desarrollando en la empresa la cual muestra la falta de efectividad de la misma que afecta a los resultados, luego se ha propuesto la implementación de un manual de funciones para el personal de la empresa. Esta permitirá realizar una evaluación y un análisis detallado, de tal manera que permitirá dar recomendaciones que va ayudar a mejorar a la empresa a tomar mejores decisiones y evitar futuras contingencias, incrementar las ventas y mejorar la rentabilidad de la empresa. Finalmente se llegó a la conclusión que los factores mencionados en el trabajo de investigación inciden de manera negativa, existe un decremento del 16% de las ventas en la empresa Distribuidora fármacos del norte con relación al año 2017 al 2018.

Palabras clave: (Fusión; industria farmacéutica, distribución, gestión)

Abstract

The objective of this thesis is to determine the impact on the merger and acquisition of large companies in the pharmaceutical sector in the financial management of the company distribuidora drugs del norte S.A.C., Trujillo -2018. It is a documentary investigation, which seeks to highlight the F&A operations of pharmaceutical companies in our country, taking as a sample the distribution company Fármacos del Norte. The analysis was about the respective variables and the financial statements comparing the years 2017 with 2018, the financial management that is being developed in the company was described, which shows the lack of effectiveness of the same that affects the results, Then the implementation of a manual of functions for the company's personnel has been proposed. This will allow an evaluation and a detailed analysis, so that it will allow recommendations that will help improve the company to make better decisions and avoid future contingencies, increase sales and improve the profitability of the company. Finally, it was concluded that the factors mentioned in the research work have a negative impact, there is a 16% decrease in sales in the Northern drug distribution company in relation to 2017 to 2018.

Keywords: (Fusion; pharmaceutical industry, distribution, management)

I. INTRODUCCIÓN

La industria farmacéutica actual se encuentra en un mercado muy dinámico de constantes cambios. Las operaciones de F & A de empresas farmacéuticas en nuestro país generan preocupación por el incremento de poder de mercado esto implica aumentos de precios en los medicamentos.

Por lo tanto, Durand (2018). Afirma que: "Cuando una empresa se fusiona o es adquirida por otra y tiene un alto dominio de mercado, termina en una posición de abuso y también existen varias empresas que se coluden para manejar un cártel y concertar precios" (p. 1).

Indecopi (2016). "Sancionó, en primera instancia administrativa, a cinco cadenas de farmacias por concertar precios de medicamentos, y ordenó desarrollar medidas correctivas para evitar reincidir en estas prácticas que afectan la libre competencia en el mercado y, por consiguiente, a los consumidores"

Según Diario Gestión (2018). "Se trata de cadenas Arcángel, Fasa, Inkafarma, Mifarma y Felicidad. Fueron multadas con un total de S/ 8 984 123,17" (p. 1). Sin embargo, Bambarén (2018). Informo que. "Estas iniciaron un extenso proceso de F & A que acaba de alcanzar su punto más alto con el dominio de la cadena de farmacias de InRetail, con el 83% de participación en el mercado de distribución de fármacos" (p. 20).

Del mismo modo Sumar (2018). En su investigación titulado: "El elefante blanco: control de fusiones y medicamentos" Informo que: "El precio de los medicamentos en Perú ya es monopolístico" La compañía InRetail, comunicó la compra del 100% de acciones de Química Suiza y de cadenas de farmacias como Mifarma, BTL y Fasa. (p. 1). De manera que el diario Gestión (2018). Publico que "Inkafarma en los últimos años abierto un local cada tres días, tiene más de mil boticas y dos mil farmacias en todo el Perú. Su negocio está basado en estrategias como". Inkafarma se concentra en las medicinas, Mifarma en productos de cuidado personal descuentos y promociones mientras que las demás como BTL y Arcángel entraron en una etapa exploratoria abrir locales en lugares alejados sus primeras tiendas han sido en Andahuaylas (Apurímac). Sus locales son alquilados si no le va bien en una ubicación cierran y se trasladan a otro local, tienen más de 11 mil colaboradores entre ellos profesionales técnicos para la atención con un sueldo básico y por último la adquisición de productos toman el control del laboratorio se

dedican a realizar maquila. Viene el laboratorio del extranjero fábrica con las medidas que piden, controlan el proceso y ponen su marca. (p.1)

Pues bien, por otro lado, para Távara (2018). Expuso que "Eso es un monopolio en la distribución de farmacéuticos, tan igual como es en la cerveza, un grupo transnacional tiene más del 90% de la posición del mercado" (p. 1). En efecto Valencia y Medina (2018). Indicaron que. "Las boticas independientes cada vez son menos porque solo compra cantidades suficientes para abastecerse, mientras que las cadenas, obtienen mejores precios y márgenes. Si quieren poner el precio mucho más bajo, lo pueden hacer y desaparecer al competidor".

Para ello MINSA (2018) "Se ha pronunciado ante la necesidad de una normativa que regule las fusiones y que impida una posible alza de precios; y que garantice una adecuada distribución de los medicamentos en las diversas boticas del grupo corporativo y en las de carácter independiente" (p. 1). Mientras que Dasso (2018). Informa que "Con este nuevo modelo de negocio, Inkafarma puede mejorar sus márgenes financieros y rentabilizar incluso al operar estos dos nuevos negocios (logística, distribución y producción) implica posición de lograr eficiencias y economías de escala" (p. 1).

Por lo tanto, esto afecta directamente a las empresas dedicadas a distribuir los medicamentos farmacéuticos al por menor y mayor, por que dejaron de suministrar a estas grandes cadenas, haciendo que las ventas disminuyeran significativamente en la empresa.

Entre los antecedentes internacionales se encontró los siguientes.

Para Ortiz, Ríos y Martínez (2017). En su tesis titulada "Impacto de las fusiones y adquisiciones empresariales en la cultura organizacional contemporánea". El tipo de investigación es "documental con técnicas de recolección de información y metodología de tipo cualitativo y alcance descriptivo". Llevándolo a la siguiente conclusión:

Que las F & A, impactan directamente la cultura, y puede ser positivo o negativo, dependiendo del proceso que se realice a lo largo de la construcción, por lo tanto, deben ser manejados de esta manera, con estrategias de gestión que puedan llevarse a cabo, y generar el menor impacto posible (p. 80).

Por otro lado, Olesti (2017). En su tesis titulada “Abuso del Dominio del Sector Farmacéutico”, tiene un enfoque deductivo e inductivo de consumo. Teniendo como conclusión:

“Las especialidades regulatorias y operativas del sector farmacéutico no justifican una aproximación distinta a la definición de mercados en este ámbito, debiendo mantenerse la sustituibilidad funcional como el principal parámetro de análisis”. (p. 245).

Al mismo tiempo Wilner (2017). En su tesis titulada “Fusiones y adquisiciones de empresas farmacéuticas y la red de genes - enfermedades” Concluye que:

La decisión de fusión o adquisición de firmas en la industria farmacéutica puede ser explicada por la presencia de targets genéticos en común entre las firmas. En caso de que exista al menos un gen en común entre ellas, entonces la probabilidad de que se fusionen es hasta sesenta y cinco veces mayor (p. 32).

Y según el estudio de Pérez (2017). En su tesis titulada “Análisis comparado de los procesos de fusiones y adquisiciones en la que a partir de estudio de casos”, esta investigación es de tipo cualitativo”, donde su conclusión es la siguiente: “Los procesos de F & A son un instrumento a emplear por aquellas empresas que consideran mejorar sus potenciales beneficios al aliarse por la gestión eficiente de las sinergias compartidas para lograr tales beneficios” (p. 256).

Entre los antecedentes nacionales se encontró los siguientes.

Para Zúñiga (2017), en su tesis titulada “Naturaleza jurídica del canje de acciones en la operación de fusión” La metodología aplicada, al presente trabajo abordara la fusión de manera general. Llegando a la conclusión:

Que el proceso de fusión, consiste en la unión de dos o más empresas, en una sola. Esta se puede realizar mediante absorción o incorporación, aportando todo su bloque patrimonial, esto es activo y pasivo a favor de la sociedad absorbente y/o resultante. (p. 54).

Mientras que por su parte Fernández (2017). En su tesis titulada “La gestión financiera y su efecto en la rentabilidad de la empresa mega corredores de seguros S.A.C, Trujillo, 2016”, cuyo tipo de investigación es descriptivo no experimental y donde

concluyó que: “No tiene un plan financiero que le ayude a mejorar la rentabilidad, y el cumplimiento de sus metas y así poder concretar cuanto seria la proyección que le sea beneficiosa para organización en un determinado periodo”. (p. 48).

Y por otro lado Calampa y Vargas (2017). En su tesis “Las fusiones y adquisiciones en el Perú importación de cláusulas del derecho norteamericano y su implementación en las operaciones de adquisición empresariales”, el tipo de investigación es “aplicada mediante el método cualitativo su objetivo, de analizar, desde el aspecto legal y corporativo”. Llegando a la conclusión que: “Cada operación de F&A empresarial tiene sus características, no siendo ninguna operación similar a la otra (p. 146).

Mientras que Jiménez (2016), en su tesis titulada “Los Derechos de los Títulos de Acciones de Inversión y su Impacto en las operaciones de fusión” Llegó a la siguiente conclusión:

En las operaciones de fusión es importante tener en cuenta si las sociedades participantes cuentan o no con acciones de inversión emitidas. Cualquiera sea su modalidad, donde solo una sociedad cuenta con acciones de inversión y la(s) otra(s) no, otorgando a los titulares de las primeras el derecho de mantener la relación que existe antes de la fusión (p. 92).

También se encontró el sustento teórico relacionadas al tema y describimos de la siguiente manera.

“Una fusión consiste en el acuerdo de dos o más sociedades, jurídicamente independientes, por el que se comprometen a juntar sus patrimonios y formar una nueva sociedad” (Mascareñas, p. 15).

Así mismo, “Las fusiones son uniones entre dos o más empresas, con la pérdida de personalidad jurídica de al menos una” (Rico & Sacristan, 2012, p. 88)

Según (Hormesinda & Risco, 2012, p. 1), existen dos tipos de fusión: “Fusión Pura, son dos o más compañías se unen para constituir una nueva. Estas se disuelven, pero no se liquidan” y “Fusión por Absorción, es cuando una sociedad se extingue su patrimonio y se integra en una sociedad ya existente o una nueva”.

Y las adquisiciones “son operaciones de compra-venta de paquetes de acciones entre dos empresas, conservando la personalidad jurídica cada una de ellas” (Rico y Sacristan, 2012, p. 88)

Según (González, 2007), realiza un estudio de investigación sobre las causas y efectos de las F & A de las empresas y menciona como indicadores los siguientes:

Incremento de poder de mercado, hace aumentar el precio del bien, esto conlleva a la reducción de la cantidad producida o vendida.

Formar alianzas estratégicas permite lograr ciertos objetivos, por parte de la empresa resultante.

El cambio tecnológico alternativa de reestructuración, para mejorar su proceso productivo y tener un producto de calidad.

Procesos de integración económica y monetaria, unión de patrimonios.

Aumenta el porcentaje de líneas de productos, para satisfacer al consumidor final.

Según Terrazas (2009), define: "La Gestión Financiera es la actividad que encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar el manejo de los recursos económicos con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados en una organización" (p. 57).

De la misma manera para (Córdoba, 2012). Afirma que “La gestión financiera se debe utilizar eficientemente los recursos, la conversión de ahorros e inversión en beneficio de la organización” (p.3).

Para ello se hace necesario realizar el estudio de los siguientes indicadores.

Indicador de desempeño.

Incremento de las ventas:

Fórmula es:

$$\frac{\text{Ventas del año actual}}{\text{Ventas del año anterior}} - 1 \times 100$$

Índice de participación en el mercado:

Fórmula es:

$$\frac{\textit{Ventas de la empresa}}{\textit{Ventas del sector}} \times 100$$

Ratio de utilidad.

Margen bruto de la utilidad:

Formula es:

$$\frac{\textit{Utilidad Bruta}}{\textit{Ventas netas}} \times 100$$

Ratio de Gestión.

Rotación de cuentas por cobrar (días):

Formula es:

$$\frac{\textit{Cuentas por cobrar comerciales} \times 360}{\textit{Ventas netas}}$$

Rotación de cuentas por cobrar (veces):

Formula es:

$$\frac{\textit{Ventas netas}}{\textit{Cuentas por cobrar comerciales}}$$

Para ello esta investigación tiene como propósito demostrar cual es el efecto que causa la F&A de empresas del Sector Farmacéutico en la gestión financiera de la Empresa Distribuidora Fármacos del Norte SAC al 2018.

La elaboración y la justificación del presente trabajo de investigación, se basa en los criterios de Hernández, Fernández, y Baptista (2010), indican que:

Por conveniencia. La presente investigación tiene como propósito demostrar que en el Perú la F & A de empresas del sector farmacéutico está perjudicando directamente a las empresas distribuidoras de medicamentos y el desarrollo del beneficio de los mismos dueños de grandes empresas.

Por relevancia social. Este trabajo de investigación se realizó tomando en cuenta la realidad problemática que se encuentre en nuestro país con el fin de ayudar a la empresa distribuidora fármacos del norte con alternativas para mantenerse en el mercado y por ende tomar decisiones a futuro.

Por implicaciones prácticas. Con el presente trabajo trato de demostrar que la fusión ya adquisición de empresas es una herramienta que ha afectado directamente a las pequeñas comercializadoras de medicamentos.

Por su valor teórico. Con el presente trabajo de investigación se está tratando de buscar identificar las ventajas y desventajas de la fusión y adquisición de empresas en la actualidad.

Por su utilidad metodológica. En el presente proyecto se demostrará que el análisis y estudio de este tipo de estrategia, es un instrumento muy positivo para el crecimiento económico de una empresa y también sus efectos que ha causado a las distribuidoras.

Teniendo planteado lograr como objetivo general:

Determinar la incidencia de la fusión y adquisición de empresas del sector farmacéutico en la gestión financiera a la empresa Distribuidora Fármacos del Norte SAC, Trujillo 2018.

Y como objetivos específicos:

Identificar las ventajas y desventajas de la fusión y adquisición de las empresas en el sector farmacéutico, analizar la gestión financiera de la empresa fármacos del norte del año 2017 con el 2018 y proponer alternativas de solución para mejorar las ventas de la empresa distribuidora fármacos del norte.

Se propuso como hipótesis que la fusión y adquisición de empresas del sector farmacéutico tiene incidencia negativa en la gestión financiera de la empresa Distribuidora Fármacos del Norte SAC.

II. MÉTODO

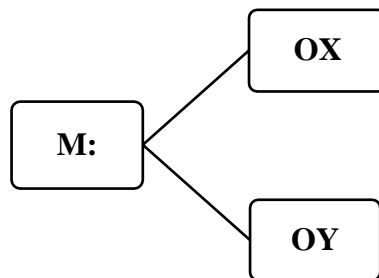
2.1. Tipo y diseño de investigación:

Es cuantitativa, porque realizó la medición de las variables, tanto de F & A de empresas como la gestión financiera.

Según el diseño se adapta a una tesis no experimental, porque no se pueden manipular las variables, es observar los fenómenos tal y como se dan en un contexto natural para después analizarlos.

“Las investigaciones se originan en ideas. Las ideas constituyen el primer acercamiento a la realidad que habrá de investigarse el método es el camino o guía que el investigador debe seguir para el desarrollo de su investigación” (Hernández, Fernández & Baptista 2010, p. 1)

A continuación, se muestra el esquema del diseño de la investigación de las variables:



Dónde:

M: Muestra (Año 2018)

Ox: Observación de la Variable Dependiente: “Fusión y Adquisición”

Oy: Observación de la Variable Independiente: “Gestión Financiera”

2.2. Operacionalización de Variables:

Variable 1: Fusión y adquisición

Variable 2: Gestión financiera

Tabla 2.1

Operacionalización de Variables.

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Fusión	“Una fusión consiste en el acuerdo de dos o más sociedades, jurídicamente independientes, por el que se comprometen a juntar sus patrimonios y formar una nueva sociedad” (Mascareñas, p. XV).	Esta variable fue medida con una Guía de análisis documental de los registros propios de la empresa.	Causas	<u>Incremento de poder de mercado</u> <u>Formar alianzas estratégicas permite lograr ciertos objetivos</u> <u>El cambio tecnológico alternativa de reestructuración</u>	Ordinal
Adquisición	“La adquisición es una operación de compra – venta de paquetes de acciones entre dos empresas, conservando la personalidad jurídica de una de ellas” ((Rico y Sacristan, 2012, p. 88)		Efectos	<u>Procesos de integración económica y monetaria</u> <u>% línea de productos</u>	Ordinal

Nota: Se considera el modelo de brechas de acuerdo a lo indicado por Matsumoto (2014, p. 187)

Tabla 2.2

Operacionalización de Variables.

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Gestión Financiera	Según Terrazas (2009), define: "La Gestión Financiera es la actividad que encarga de planificar, organizar, dirigir, controlar, monitorear y coordinar el manejo de los recursos económicos con el fin de generar mayores beneficios y/o resultados en una organización" (p. 57).	Esta variable se midió mediante un análisis documental de los registros y documentos financieros de la empresa.	Crecimiento del valor de la empresa	Incremento de las ventas	Razón
				Participación de mercado	Razón
				Margen bruto de utilidad	Razón
				Rotación de cuentas por cobrar (días)	Nominal
				Rotación de cuentas por cobrar (veces)	Nominal

Nota: Se considera el modelo de brechas de acuerdo a lo indicado por Matsumoto (2014, p. 187)

2.3. Población y Muestra:

2.3.1. Población

Empresa Distribuidora Fármacos del Norte SAC.

2.3.2. Muestra

Empresa Distribuidora Fármacos del Norte SAC año 2018.

2.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección:

2.4.1. Técnicas.

Análisis documentario

2.4.2. Instrumentos.

Formulario de análisis documentario de los registros propios de la empresa.

2.5. Procedimiento:

Una vez identificado el problema, planteamos nuestros objetivos y dando así una hipótesis, para ello aplicamos el proceso de investigación y finalizar con resultados que serán datos cuantitativos.

2.6. Método de análisis de datos:

Aplicaremos el estudio descriptivo donde vamos a recolectar la información es decir proporcionar un resumen claro conciso y confiable.

2.7. Aspectos éticos:

Esta tesis cumple con las exigencias de confiabilidad, veracidad y transparencia de los datos recolectados y resultados, los autores han sido debidamente citados y referenciados; en cumplimiento con las normas y políticas de la Universidad.

III. RESULTADOS

3.1. Generalidades de la empresa.

Razón social: Distribuidora Fármacos del Norte SAC.
Numero de RUC: 20481409714
Dirección Legal: Av. Nicolás De Piérola Nro. 1402 Urb. Mochica La
Libertad – Trujillo – Trujillo
Actividad Principal: Venta al por mayor y menor de productos farmacéuticos.

Tabla 3.1

Establecimientos Anexos

Tipo de Establecimiento			Dirección
Oficina	Administrativa	–	Av. Fátima nro.530 Urb. California – Trujillo – Trujillo - La Libertad
Oficina	Administrativa	-	Av. Guardia Civil Mz. Q Lt. 25 Miraflores Piura – Castilla – Piura - Piura
Oficina	Administrativa	–	Av. Andrés Avelino Cáceres nro. 626 Urb. Chiclayo Federico Villarreal – Chiclayo – Chiclayo - Lambayeque

Nota: Este cuadro detalla los establecimientos anexos de la empresa.

Objetivo Social:

Brindar un servicio de calidad caracterizado por la rapidez y amplia cobertura en la zona de operaciones, buscando la satisfacción de nuestros clientes, colaboradores y proveedores. Distribuidora Fármacos del Norte S.A.C inició sus actividades el 09 de octubre del 2006, teniendo como fundador al señor Hugo León Ramírez, por lo cual ya cuenta con más de 13 años de presencia y trayectoria en el mercado farmacéutico, tiempo en el que hemos venido creciendo favorablemente cumpliendo nuestras metas y objetivos.

Desde el comienzo de las actividades se especializaron en la comercialización de productos farmacéuticos y médicos, cosméticos y artículos de tocador. Tenemos presencia en los más conocidos establecimientos dedicados al rubro como también en clínicas.

Y gracias a su nueva cobertura en la zona de Lima norte han incrementado en un 9 % sus ventas y han ampliado su línea de productos como consecuencia de la entrada de 4 nuevos proveedores como Medifarma, L'Oreal, Bayer y Procter & Gamble Perú S.R.L.

Misión:

“Tener la representación de laboratorios líderes para distribuir productos de calidad y confianza en nuestros clientes, esforzarnos para reducir nuestros costos con la finalidad de mantener precios razonables en el mercado y los requerimientos de nuestros clientes deben ser atendidos con prontitud y responsabilidad.”

Visión:

“Mantener el liderazgo en la distribución regional, con el compromiso de nuestro equipo de trabajo en base a respeto y confianza; incrementando nuestro mercado con un excelente servicio con productos de calidad y a precio justo.”

3.2. Ventajas y desventajas de la fusión y adquisición de las empresas en el sector farmacéutico.

Porcentaje del mercado de farmacias antes de la fusión

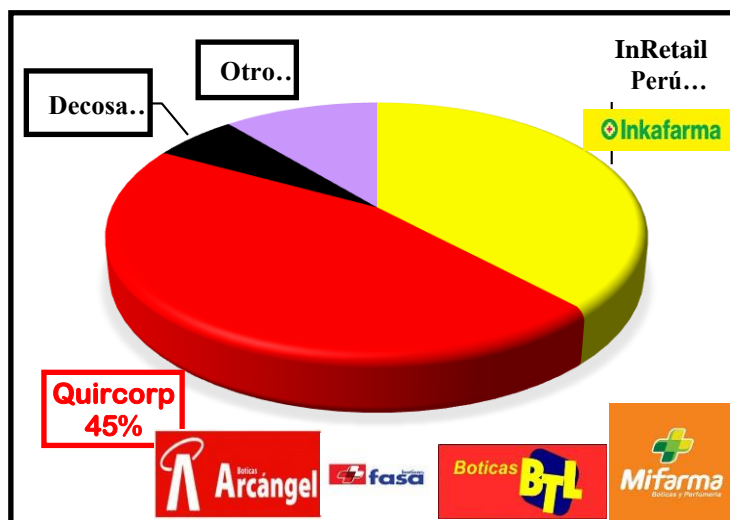


Figura 3.1. En este cuadro se detalla el porcentaje de mercado antes de la fusión de empresas en el sector farmacéutico.

Porcentaje del mercado de farmacias después de la fusión

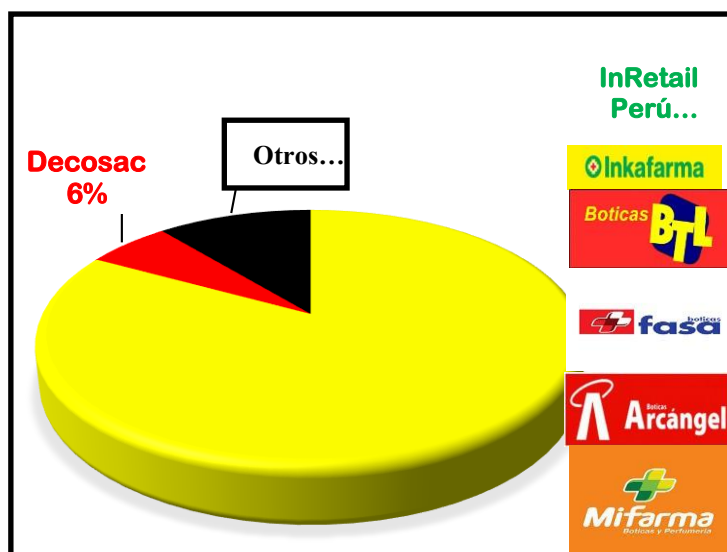


Figura 3.2. En este cuadro se detalla el porcentaje de mercado después de la fusión de empresas en el sector farmacéutico.

Tabla 3.2

Compras de los principales proveedores

Proveedores		
Productos éticos	Compras 2017	Compras 2018
GlaxoSmithKline Perú S.A.	1,254,426	588,098
Medifarma S.A.	4,180,492	865,520
Bayer S.A.	1,431,637	971,630
Procter & Gamble Perú S.R.L.	314,970	89,941
Aspen Perú. S.A.C.	692,890	377,923
MSD S.R.L.	1,291,925	976,760
Merck Peruana S.A.	3,224,123	2,543,716
FarmaKonsuma S.A.	765,820	1,018,545
Laboratorios Siegfried S.A.C.	1,405,317	1,133,869
Laboratorios Farmacéuticos Markos	1,014,960	719,300
Productos Genéricos		
L'oreal Perú S.A.	336,620	447,264
Intradevco Industrial S.A.	29,303	117,922
Laboratorio Portugal	87,339	64,614
Chicco – Nuby	15,312	14,732
Consorcio Industrial Arequipa	36,318	50,142
Cover-Comfort	156,984	119,382
Total de compras	16,238,436	10,099,358

Nota: Este cuadro detalla las compras de los principales proveedores.

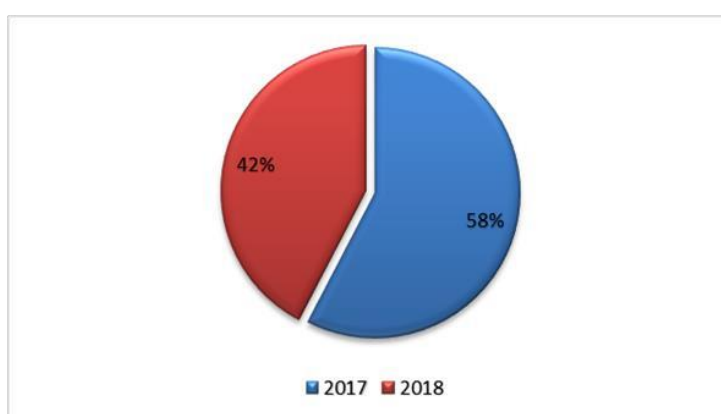
Tabla 3.3

Resumen de las compras de los años 2017 y 2018.

Resumen de Compras Anuales

Total de compras 2017	S/	16,238,436.00
Total de compras 2018	S/	10,099,358.00

***Nota:** Este cuadro detalla el resumen de compras de los años 2017 y 2018.*



***Figura 3.3.** En este cuadro se detalla el porcentaje de compras por año.*

Interpretación: Las compras han disminuido de forma considerable para el año 2018 con respecto 2017 existe una caída del 24 %, debido a la pérdida de las promociones y bonificaciones que los laboratorios nos proporcionaban mensualmente por el volumen de productos adquiridos.

Tabla 3.4

Ventas de los principales clientes

Principales Clientes				
Clientes Fusionados			Ventas 2017	Ventas 2018
Cadenas Arcángel (Albis S.A.)			2,220,583	1,570,177
Fasa (Farmacias Peruanas S.A.)			1,078,184	832,441
Mifarma (Mifarma S.A.)			741,164	653,923
Felicidad (Nortfarma S.A.C.)			534,167	653,177
BTL (Botica Torres de Limatambo S.A.C.)			1,222,275	571,444
Trujillo	Chiclayo	Piura	Ventas 2017	Ventas 2018
Grupo Lives			530,007	358,972
Farmacia Libertad			498,083	345,990
Droguería Las Américas			418,828	233,521
Clínica Peruano-Americana			332,606	434,877
Isis Farma			329,139	290,176
Farmacia Libertad			322,992	219,739
Clínica Pacifico			307,866	237,326
Botica 24 Horas			300,636	188,700
Clínica Administradora Tresa			283,242	198,074
Clínica Internacional			277,922	117,502
Total de Ventas			9,397,694	6,906,039

Tabla 3.5

Resumen de las ventas de los años 2017 y 2018.

Resumen de las Ventas Anuales

Total de ventas 2017	S/ 9,397,694.00
Total de ventas 2018	S/ 6,906,039.00

***Nota:** Este cuadro detalla el resumen de ventas de los años 2017 y 2018.*

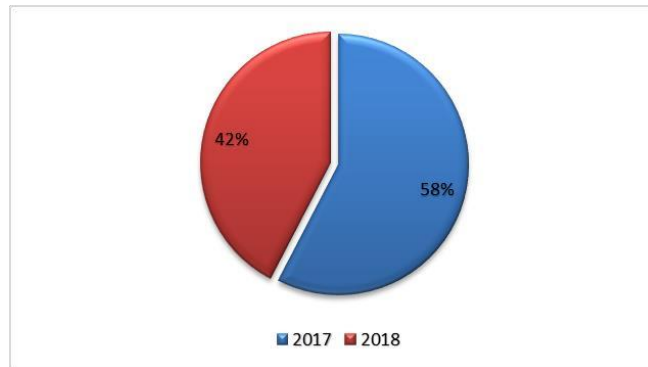


Figura 3.4. En este cuadro se detalla el porcentaje de ventas por año.

Interpretación: Las ventas han disminuido de forma considerable para el año 2018 con respecto 2017 existe una caída del 16%, debido a que perdimos a nuestros principales clientes ahora estos realizan sus compras directamente del laboratorio, estos ofrecen sus productos más cómodos por ya no existe la distribuidora de intermediara.

3.3. Análisis de la gestión financiera de la empresa fármacos del norte del año 2017 con el 2018.

Análisis de los estados de situación y resultados de la empresa Distribuidora Fármacos del Norte S.A.C; indicadores financieros, un año antes y un año después de la fusión y adquisición de empresas.

Tabla 3.6

Análisis vertical del estado de situación de la empresa Distribuidora fármacos del norte S.A.C:

Estado de Situación Financiera			Análisis Vertical	
Activo	Al 31/12/2017	Al 31/12/2018	2017	2018
Corriente				
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	3,787,116	2,790,589	26%	23%
Cuentas por Cobrar Comerciales, Neto	6,814,162	6,327,975	46%	52%
Otras Cuentas por Cobrar, Neto	182,229	182,528	1%	2%
Mercaderías	3,525,891	2,780,421	24%	23%
Otros Activos	506,504		3%	0%
Total Activo Corriente	14,815,902	12,081,513	100%	100%
No Corriente				
Propiedades, Planta y Equipo	29,375	40,318	100%	100%
Total Activo no Corriente	29,375	40,318	100%	100%
Total Activo	14,845,277	12,121,831	100%	100%
Pasivo				
Corriente				
Cuentas por Pagar Comerciales Neto	8,823,724	6,959,831	95%	92%
Otras Cuentas por Pagar	494,478	630,327	5%	8%
Total Pasivo	9,318,202	7,590,158	100%	100%
Patrimonio				
Capital Emitido	105,000	105,000	2%	2%
Capital Adicional	374,915	374,915	7%	8%
Ganancias Acumuladas	4,051,758	3,039,625	73%	67%
Resultados del Ejercicio	995,402	1,012,133	18%	22%
Total Patrimonio	5,527,075	4,531,673	100%	100%
Total Pasivo y Patrimonio	14,845,277	12,121,831	100%	100%

Nota: Información de recopilada de la empresa distribuidora fármacos del norte SAC.

Interpretación: El activo está compuesto, en su mayoría, por las cuentas por cobrar comerciales representa un 46% que en términos monetarios viene a ser 6,814,162 es decir que tenía efectivo por cobrar a sus clientes para el año 2017, pero no para el año 2018. Se ha incrementado en un 6% con relación al año 2018, debido que ha tenido que dar más crédito y buscar nuevos clientes.

Seguido esta la cuenta de efectivo con un porcentaje de 26% para el año 2017 es decir por 3, 787,116 unidades monetarias; para el año 2018 se compone del 23% es decir al equivalente de 2,790,589 unidades monetarias.

En la cuenta de mercaderías representa un porcentaje del 24% para el año 2017, y para el año 2018 un 23%, hubo una disminución del 1% debido que se compró en menor cantidad por la pérdida de promociones y descuentos por parte de los laboratorios.

Tabla 3.7

Análisis vertical del estado de resultados de la empresa Distribuidora fármacos del norte S.A.C:

Estado de Resultados Integral			Análisis Vertical	
	Al 31/12/2017	Al 31/12/2018	2017	2018
Ventas Netas	24,344,529	21,354,150	100%	100%
Menos: Costo de Ventas	-23,606,711	-19,953,734	-0.970	-0.934
Ganancia Bruta	737,818	1,400,416	0.030	0.066
Gastos de Operación				
Gastos de Administración	-354,723	-393,625	-0.015	-0.018
Gastos de Ventas	-917,282	-535,310	-0.038	-0.025
Ganancia Operativa	-534,187	471,481	-0.022	0.022
Otros Ingresos/Egresos				
Gastos Financieros	-139,763	-101,778	-0.006	-0.005
Ingresos Financieros	47,548	71,317	0.002	0.003
Ingresos Varios	2,038,984	996,028	0.084	0.047
Ganancia Antes de Impuestos	1,412,582	1,437,048	0.058	0.067
Impuesto a la Renta	-417,180	-424,915	-0.017	-0.020
Ganancia Neta del Ejercicio	995,402	1,012,133	0.041	0.047

Nota: Información de recopilada de la empresa distribuidora fármacos del norte SAC.

Interpretación: La distribuidora fármacos del norte en el 2018, tuvo un aumento en la utilidad neta, debido a la reducción del personal colaborador, ingresos de nuevos clientes que se empezó a trabajar con ventas al contado, ingreso de nuevos laboratorios con productos genéricos a menor costo, capacitación y charlas por parte de los laboratorios a la fuerza de ventas.

Tabla 3.8

Análisis de los ratios financieros de la empresa Distribuidora fármacos del norte S.A.C:

Indicadores de desempeño	Formula	2017	2018	2017	2018
Incremento de Ventas	$\frac{\text{Ventas del año actual}}{\text{Ventas del año anterior}} - 1 \times 100$	$\frac{24344529}{25235125}$	$\frac{21354150}{24344529}$	-4%	-12%
Índice de participación en el mercado	$\frac{\text{Ventas de la empresa}}{\text{Ventas del sector}} \times 100$	$\frac{24344529}{1953882160}$	$\frac{21354150}{1438906269}$	1.25	1.48

Nota: Información de recopilada de la empresa distribuidora fármacos del norte SAC.

Interpretación: En cuanto a las ventas tuvo una variación del -8%. Esto fue a causa a la disminución del mercado, menos demanda de productos por parte de los principales clientes. La participación de mercado tiene una variación del 16% por que los consumidores por un producto realizan sus compras en una cadena de farmacias ya no boticas. Por lo general, mientras mayor es participación de mercado mayor es el volumen de ventas y menor es el esfuerzo que debe hacer la empresa para vender.

Tabla 3.9

Análisis de la utilidad de la empresa Distribuidora fármacos del norte S.A.C:

Ratio de utilidad	Formula	2017	2018	2017	2018
Margen bruto de la utilidad	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$	$\frac{737818}{24344529}$	$\frac{1400416}{21354150}$	3.03	6.56

Nota: Información de recopilada de la empresa distribuidora fármacos del norte SAC.

Interpretación: En cuanto a la utilidad tuvo una variación del 3.53%, y si observamos el estado de resultado ha sido originado por los ingresos financieros que es específicamente un préstamo familiar. Hubo un incremento en la utilidad para el año 2018, debido a la reducción del personal, ingresos de nuevos clientes que se empezó a trabajar con ventas al contado, ingreso de nuevos laboratorios con productos genéricos a menor costo, capacitación y charlas por parte de los laboratorios a la fuerza de ventas.

Tabla 3.10

Análisis de los ratio de gestión de la empresa Distribuidora fármacos del norte S.A.C:

Ratio de gestión	Formula	2017	2018	2017	2018	Resultado
Rotación de cuentas por cobrar (días)	$\frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales} \times 360}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{2453098320}{24344529}$	$\frac{2278071000}{21354150}$	100.77	106.68	6.00
Rotación de cuentas por cobrar (veces)	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por cobrar comerciales}}$	$\frac{24344529}{6814162}$	$\frac{21354150}{6327975}$	3.57	3.37	6.00

Nota: Información de recopilada de la empresa distribuidora fármacos del norte SAC.

Interpretación: En cuanto a las cuentas por cobrar el inventario tuvo una rotación cada 6 veces y un ingreso de efectivo cada 6 días Esto quiere decir que la empresa tiene poco ingreso de efectivo para el cumplimiento de sus obligaciones.

3.4. La incidencia de la fusión y adquisición de empresas del sector farmacéutico en la gestión financiera de la empresa Distribuidora Fármacos del Norte SAC, Trujillo 2018.

La incidencia de una fusión para la empresa fármacos del norte tuvo de manera negativa para ello realizamos un análisis del FODA que interactúan en ella.

Fortalezas:

Amplio conocimiento de mercado.

Líneas de productos líderes de mercado.

Buena relación con los proveedores.

Oportunidades:

Estados Unidos y China busca mercados locales en Perú.

Crecimiento de la demanda por los productos genéricos.

Poca atención estatal en el sector salud.

Aparición de mejores medicinas en el mercado extranjero.

Debilidades:

Muy poca labor de marketing.

Falta de espacio en el almacén.

No tienen una página web.

Ausencia de un manual funciones y procedimientos.

Amenazas:

Medicina de contrabando y de dudosa procedencia.

Riesgos de la cadena de distribución (paros, huelgas)

Políticas económicas que ocasionen recesión en la economía.

Presencia de distribuidoras con amplia red de distribución y con amplia trayectoria.

IV. DISCUSIÓN

De acuerdo a la investigación se describió la situación de la gestión financiera actual de la empresa y los análisis financieros por medio de los ratios; podemos decir que la empresa distribuidora fármacos del norte SAC. No cuenta con una buena gestión, por ende, no tiene un buen desempeño por parte de los colaboradores, su rentabilidad es muy baja. Debido a la fusión de empresas del sector farmacéutico. Esto se relaciona con lo que dice Fernández (2017), en su tesis titulada “La gestión financiera y su efecto en la rentabilidad de la empresa mega corredores de seguros S.A.C, Trujillo, 2016” Tipo de investigación es descriptivo no experimental y donde concluyo que: “No tiene un plan financiero que le ayude a mejorar la rentabilidad, y el cumplimiento de sus metas y así poder concretar cuanto seria la proyección que le sea beneficiosa para organización en un determinado periodo”. (p. 48).

Respecto al análisis de los ratios en esta tesis, en la que se observa que para incrementar las ventas y el índice de participación de mercado en la empresa en el sector farmacéutico para el año 2018 se llegó a cumplir por lo cual la participación de mercado aumento en un 16% a comparación del año 2017.

En cuanto al cumplimiento de las propuestas y objetivos planificados en esta tesis, La realización de esta tesis fue muy laboriosa ya que se trabajó dos propuestas a la vez que al final se llegan a complementar, pero desde el inicio conté con el apoyo del administrador y la jefa del área de contabilidad que estuvieron pendientes de los avances de mi tesis y definitivamente sin su apoyo y toda la información brindada las propuestas no se hubieran podido realizar. En mi formación profesional fue muy importante esta experiencia puesto que apliqué muchas técnicas que me enseñaron en la universidad en distintos cursos. Esto se relaciona con lo que dice Pérez (2017). En su tesis titulada “Análisis comparado de los procesos de Fusiones y Adquisiciones en la que a partir de estudio de casos” Los procesos de F & A son un instrumento a emplear por aquellas empresas que consideran mejorar sus potenciales beneficios al aliarse por la gestión eficiente de las sinergias compartidas para lograr tales beneficios (p. 256).

V. CONCLUSIONES

- 1.** Los factores mencionados en esta tesis influyen de manera negativa, existe un decremento del 16% de las ventas en la empresa Distribuidora fármacos del norte con relación al año 2017 al 2018.
- 2.** Actualmente en el ámbito de las F & A, ha superado el volumen invertido en los últimos años, fruto de la burbuja tecnológica. Una cadena de farmacias como Inkafarma que cuenta con mejor infraestructura, más personal, que por los volúmenes de compras de las cadenas se obtengan mejores precios, y que ya se encuentra instalada en la zona norte. Tiene una incidencia negativa para la empresa fármacos, por el crecimiento de poder de mercado, por la compra de productos directamente del laboratorio.
- 3.** El desconocimiento de las ventajas y desventajas de las fusiones afecta el crecimiento de la empresa fármacos estas se integren sin que se produzcan problemas estructurales en el funcionamiento estratégico y operativo. Por el contrario, las desventajas derivan habitualmente de deficiencias en la investigación de la empresa a fusionar o adquirir de la empresa.
- 4.** Después de realizar el análisis de la gestión financiera y los estados financieros de la empresa y la rentabilidad a través de las ratios, me pude dar cuenta que la empresa no está marchando bien, pues a pesar de que vemos que sus ingresos en el año 2018 son mayores al año 2017, no cubren las obligaciones financieras y tampoco está generando muchas ganancias para los dueños.

VI. RECOMENDACIONES

1. Contar por lo menos con un manual de funciones por área ya que esto se vuelve imprescindible cuando ingresa personal nuevo y además que mensualmente se debe realizar una evaluación de manera de controlar cómo va el desarrollo del trabajo para evitar las equivocaciones puesto que en el área de contabilidad los errores cometidos pueden volverse grandes pérdidas de dinero o cuantiosas sumas en el pago de multas, y por ultimo hacer partícipes a los trabajadores en la implementación de objetivos para que ellos se sientan más comprometidos con la empresa y motivados, siempre y cuando esos objetivos también beneficien de alguna forma al trabajador.
2. Considerar que la empresa fármacos del norte carece de ambición en cuanto al liderazgo del sector, puesto que en el entorno en donde se trabaja existen diversos competidores que pretenden ejercer la supremacía en la región, la empresa necesita enfocarse en mejoras y poder tener una posición interna fuerte lo que la haría más competitiva en el mercado.
3. Crear una ley antimonopolio, para la regulación de las fusiones y adquisiciones de empresas, que en algunos casos suelen aspirar el control parcial o total de la empresa adquirida, y evitar el comportamiento anti-competitivo y las prácticas de negocio que son injustas.
4. Evaluar los índices de rentabilidad teniendo en cuenta que la empresa fármacos está comprando con más continuidad productos genéricos a menor costo a laboratorios peruanos y eso le permite ampliar su gama de productos, y poder generar mayores utilidades para la empresa.

VII. PROPUESTA

Nombre de la propuesta

CREACIÓN DE UN MANUAL DE ORGANIZACIÓN Y FUNCIONES
(MOF)

Fundamentación

La empresa DISTRIBUIDORA FARMACOS DEL NORTE S.A.C enfatiza mucho en valorar a los colaboradores según su desempeño laboral, ya que es un sector muy competitivo y se necesita de un trabajo conjunto para que cada orden de venta sea realizada con éxito, pero a mi criterio en esta sección también se debería fortalecer el trabajo en equipo, es decir que no solo sea un grupo humano que realiza las operaciones de la empresa, sino que la empresa cuente con un equipo unido y comprometido, pudiéndose notar dicha unión desde el más alto gerente hasta el personal de reparto, para que de esta forma la empresa como un todo pueda salir adelante y hacerlo ver en el trabajo que realizan.

Objetivo General

La presente propuesta de mejora sobre un área o proceso específico, es implementar en la empresa Fármacos del Norte SAC, un manual de organización y funciones puesto que no cuenta con el mismo que tenga la finalidad de guiar al colaborador en su trabajo.

Objetivo Específico

- Ofrecer un instrumento de ayuda y establezca la estructura orgánica y funcional, así como el control, responsabilidad y los canales de comunicación que permitan una funcionalidad óptima administrativa de la empresa.
- Precisar la estructura orgánica y funcional de la empresa que establezca los niveles jerárquicos, líneas de autoridad y responsabilidad, intimados para el funcionamiento organizacional.
- Concretar, puntualizar y disponer los objetivos y funciones de cada puesto de trabajo.

Beneficiarios

Todo el personal de la empresa desde los órganos de alta dirección hasta el personal de apoyo.

Justificación

La fuerte competencia en que vivimos, y las exigencias crecientes del consumidor, hacen que las empresas opten por mejorar la productividad de sus empleados y una mejora continua, por ello esta investigación tiene como misión plantear una propuesta de mejora enfocado en los trabajadores a la empresa Fármacos Del Norte que se dedica a la distribución de medicamentos en el norte del país.

Además, este estudio está enfocado a mejorar desempeño laboral de los colaboradores de la empresa, por ello se analizará un manual de funciones con la finalidad de guiar por medio de objetivos a la realización correcta de las actividades en las diferentes áreas de la empresa.

Poniendo en práctica estas propuestas que se desarrollaran, se busca mejorar el conjunto de actividades y funciones en todas las áreas que se viene buscando para un mejor desempeño de la organización y la satisfacción laboral de los colaboradores.

Factibilidad

Distribuidora Fármacos del Norte SAC, estructura orgánica:

Órganos de alta dirección:

- Junta General de Accionistas.
- Gerente General.

Órganos de Línea: Departamento Distribución y ventas

- Sección Ventas.
- Sección Control de Calidad.
- Sección Reparto.

Órganos de Apoyo:

- Área de Sistemas.
- Área de RRHH.
- Área de Contabilidad, Crédito y Cobranzas.
 - Área de Logística y Almacén
 - Área de Secretaria.

Órganos de Asesoría:

- Asesoría Legal.

Plan de trabajo

Tabla 7.1

Estrategias planteadas

Estrategia	Metodología	Áreas Responsables
Plan Operativo de Mejora de Satisfacción Laboral	Descripción de cada una de las funciones Medición de carga laboral	Administrativas Almacén
Identifican los puestos que es necesario aplicar	Entrevista preliminar Cantidad de horas trabajadas	Administrativas Almacén
Preparan un cuestionario de análisis de puesto	Encuestas o cuestionarios Eficiencia en el trabajo	Administrativas Almacén

Nota: Este cuadro muestra las estrategias planteadas.

Las estrategias serán aplicadas para mejorar el desempeño laboral de cada colaborador en todas las áreas mediante el diseño de funciones y disminuir su carga laboral en un mínimo.

Presupuesto

Tabla 7.2

Presupuesto de la propuesta

Rubro	Total P. Específica S/	Total P. Genérica S/
Recursos humanos		S/ 1316.00
Encargado	1000.00	
Recursos Materiales		
Papel bond A4	40.00	
Lápiz	0.50	
Tajador	0.50	
Impresiones	125.00	
Refrigerios	100.00	
Infraestructura		
Sala de ventas	50.00	

Nota: Se considera las reuniones de todos los colaboradores de la empresa.

Tiempo de duración

El manual de funciones se podrá implementara en este año 2019 para tomar las medidas correctivas para evitar los inconvenientes y errores que se vienen presentando en la empresa.

Tabla 7.3.

Tiempo de ejecución de la propuesta

N°	Actividades	2019																															
		Abr			May			Jun			Jul			Agt			Set			Oct			Nov			Dic							
		2	3	4	1	2	3	1	2	3	4	1	2	3	2	3	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1	Desarrollo de la propuesta.																																
2	Análisis de la situación actual se elabora una encuesta de satisfacción laboral.																																
3	Elaboración de una entrevista abierta.																																
4	Identificarnos el problema.																																
5	Analizamos los resultados de los diferentes instrumentos utilizados se procede a concluir las causas principales que afectan la satisfacción laboral.																																
6	Procede a plasmar las funciones en el manual.																																
7	Aprobación de la gerencia.																																
8	Impresión de las manuales.																																
9	Entrega del manual al personal.																																
10	Monitoreo y seguimiento de las mejoras.																																

Nota: El cronograma de actividades que se elaborará es manual considerando las fechas probables a desarrollarse en cada actividad

REFERENCIAS

- Andagana Lligalo, K. T. (2018). *La absorción y/o fusión como factor determinante de sostenibilidad económica del sector cooperativo de Ambato*. Universidad Tecnica de Ambato, Ambato, Ecuador.
- Baldwin. (1990). *Las fusiones y adquisiciones como fórmula de crecimiento empresarial*.
- Bambarén Chacón, R. (28 de Enero de 2018). Diario La Republica. *El impacto del monopolio en el sector farmacias lo sufriran los mas pobres*, págs. 20-21. Obtenido de file:///C:/Users/Contabilidad02/Desktop/TESIS/INFORMACION%20WEB/28_ene_La-Republica_20-y-21.pdf
- Batalla , D. M. (2014). Cuáles son los motivos para realizar una fusión o adquisición. *Nociones de Economia y Empresa* .
- Benger. (1990). *Las fusiones y adquisiciones como fórmula de crecimiento empresarial*. Obtenido de <http://www.ipyme.org/publicaciones/las%20fusiones%20y%20adquisiciones%20como%20formula%20de%20crecimiento%20empresarial.pdf>
- Calampa Villaorduña, M. A., & Vargas Castillo, M. J. (2017). *Las Fusiones y Adquisiciones en el Perú Importación de cláusulas del Derecho Norteamericano y su implementación en las operaciones de adquisición empresariales*. Universidad Esan, Lima, Perú.
- Córdoba Padilla , M. (2012). *Gestión Financiera* . www.ecoediciones.com.
- Dasso, R. (2018). Semana Economica. *INKAFARMA 2.0: EL NUEVO MODELO DE NEGOCIO*. Obtenido de <https://semanaeconomica.com/article/sectores-y-empresas/comercio/265219-inkafarma-y-quimica-suiza-mas-eficiencia-poder-de-mercado-y-riesgo-reputacional/?ref=a-ari>
- Durand, F. (27 de Enero de 2018). Nuevo monopolio en el sector farmacéutico en un Perú que no tiene ley. *Diario La Republica*. Obtenido de

<https://larepublica.pe/economia/1176287-nuevo-monopolio-en-el-sector-farmaceutico-en-un-peru-que-no-tiene-ley?ref=tepuedeinteresar4>

Fernandez Contreras, L. T. (2017). *La gestión financiera y su efecto en la rentabilidad de la empresa Mega Corredores de Seguros SAC, Trujillo 2018*. César Vallejo, Trujillo.

Finanzas, M. d. (2017). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Obtenido de <http://dnpp.mef.gob.pe/cnsClasif/faces/clasifGasto.jsp;jsessionid=BC2968F65EFA76300913C134B8D471C1>

Flores Soria, J. (2010). *Contabilidad Gerencial*. Lima : Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas.

Gestion, D. (04 de Abril de 2018). Concertación en farmacias: Indecopi confirma sanción a Nortfarma en segunda instancia. *Concertación en farmacias: Indecopi confirma sanción a Nortfarma en segunda instancia*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/concertacion-farmacias-indecopi-confirma-sancion-nortfarma-segunda-instancia-230777>

Gestion, D. (29 de 01 de 2018). Inkafarma: “Con Mifarma tendríamos 2,245 farmacias y el 18% de las boticas en Perú”. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/empresas/inkafarma-mifarma-tendriamos-2-245-farmacias-18-boticas-peru-225983>

González, N. Z. (2007). *Las fusiones y adquisiciones como fórmula de crecimiento empresarial*. Madrid . Obtenido de <http://www.ipyme.org/publicaciones/las%20fusiones%20y%20adquisiciones%20como%20formula%20de%20crecimiento%20empresarial.pdf>

Grimpe. (2006). *Las fusiones y adquisiciones como fórmula de crecimiento empresarial*. Obtenido de <http://www.ipyme.org/publicaciones/las%20fusiones%20y%20adquisiciones%20como%20formula%20de%20crecimiento%20empresarial.pdf>

- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación*. Mexico: INTERAMERICANA EDITORES, S.A. Obtenido de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Hernández Sampieri, R, Fernández Collado, C, & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la*. Obtenido de <https://www.onsc.gub.uy/onsc1/images/stories/Enap/Material/PDM2/Lec01.pdf>
- Hormesinda , M., & Risco, M. (2012). *Fusión de Sociedades en el Perú*. Obtenido de <http://www.ilustrados.com/tema/8464/Fusion-Sociedades-Peru.html>
- Indecopi. (25 de 10 de 2016). *El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual*. Obtenido de El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual: https://www.indecopi.gob.pe/inicio/-/asset_publisher/ZxXrtRdgbv1r/content/el-indecopi-multa-a-5-cadenas-de-farmacias-en-primera-instancia-por-concertar-precios-de-medicamentos-y-les-ordena-cumplir-un-programa-de-prevencion?
- Jiménez Panta , A. (2016). *los derechoa de los tirulares de acciones de inversion y su impacto en las operaciones de fusión*. Universidad de Piura, Lima , Perú.
- Larrasoín, M. J. (s.f.). *Fusiones, adquisiciones y quiebra*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/fusiones-adquisiciones-y-quiebra/>
- Mascareñas Pérez Iñigo, J. (2011). *Fusiones y Adquisiciones de Empresas*. Madrid . Obtenido de <http://www.juanmascarenas.eu/fae4.htm>
- McDougall, C. (1986 1980). *Las fusiones y adquisiciones como fórmula de crecimiento empresarial*. Obtenido de

<http://www.ipyme.org/publicaciones/las%20fusiones%20y%20adquisiciones%20como%20formula%20de%20crecimiento%20empresarial.pdf>

Mejia Jervis, T. (s.f.). *Investigación Correlacional: Definición, Tipos y Ejemplos*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/investigacion-correlacional/>

Minsa. (29 de Enero de 2018). InRetail Perú compró cadenas de farmacias Mifarma, Arcángel y Fasa. Obtenido de <https://canaln.pe/actualidad/compra-farmacias-minsa-vigilara-que-precios-no-afecten-ciudadanos-n308664>

Moya Guevara, D. Y. (2016). *La gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de servicios GBH S.A. en la ciudad de Trujillo, año 2015*. César Vallejo, Trujillo, Perú.

Mueller. (1985). *Las fusiones y adquisiciones como fórmula de crecimiento empresarial*.

Obtenido de

<http://www.ipyme.org/publicaciones/las%20fusiones%20y%20adquisiciones%20como%20formula%20de%20crecimiento%20empresarial.pdf>

Murillo Moncayo, V. L. (2007). *La fision de empresas en el ecuador como opcion de crecimiento. un analisis de casos*. Ecuador.

Navia García, L. (2016). *Fusiones de empresas TIC. Factores Criticos de exito para aprender de experiencias pasadas*. Instituto Tecnológico Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina.

Norma Internacional de Contabilidad N° 22 (NIC 22). (s.f.). *Combinaciones de Negocios*. Perú. Obtenido de <http://ain.mef.gub.uy/10175/11/areas/norma-internacional-de-contabilidad-n%C2%B0-22-nic-22.html#Contenido>

Olesti Rayo, A. (2017). Abuso de dominio en el sector farmaceutico. *Abuso de dominio en el sector farmaceutico*. Universidad de Barcelona, Barcelona, España.

- Ortiz Orroyave, C., Ríos Acevedo, L., & Martinez Valencia, S. (2017). *Impacto de las fusiones y adquisiciones empresariales en la cultura organizacional contemporanea*. Universidad de Antioquia, Medellin, Colombia.
- Peiro Ucha, A. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/fusiones-y-adquisiciones-de-empresas-ma.html>
- Pérez Iñigo, J. (2017). *Análisis comparado de los procesos de fusiones y adquisiciones en la ue a partir de estudio de casos*. Universidad Complutense Madrid, Madrid, España.
- Rico Garcia , M., & Sacristan Navarro, M. (2012). *Fundamentos Empresariales* (Vol. Primera Edicion). Madrid : ESIC EDITORIAL. Obtenido de <https://books.google.com.pe/books?id=AQuyxnDAvH0C&pg=PA88&dq=guerra+y+navas+fusion+y+adquisicion&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj8j4WRnbjiAhUN01kKHVO1BSYQ6AEIKDAA#v=onepage&q=guerra%20y%20navas%20fusion%20y%20adquisicion&f=false>
- Salud, M. d. (28 de 12 de 2018). *Direccion General de Medicamentos Insumos y Drogas*. Obtenido de <http://www.digemid.minsa.gob.pe/Main.asp?Seccion=474>
- Shlefer. (2011). *Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de China*. Grupo de Investigación del Departamento de Formación y Empleo. Obtenido de <https://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-vi.pdf>
- Sumar , O. (28 de Enero de 2018). Diario Gestión. *El Elefante Blanco: control de fusiones y medicamentos*, pág. 1. Obtenido de <https://gestion.pe/blog/menulegal/2018/01/el-elefante-blanco-control-de-fusiones-y-medicamentos.html?ref=gesr>
- Távora, J. (27 de Enero de 2018). Nuevo monopolio en el sector farmacéutico en un Perú que no tiene ley. *Diario La Republica*. Obtenido de

<https://larepublica.pe/economia/1176287-nuevo-monopolio-en-el-sector-farmaceutico-en-un-peru-que-no-tiene-ley?ref=tepuedeinteresar4>

Terrazas Pastor, R. A. (2009). *MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA PARA UNA ORGANIZACIÓN PERSPECTIVAS*. Universidad Católica Boliviana San Pablo Cochabamba, Bolivia.

Valencia, K., & Medina, M. (30 de Enero de 2018). Diario Correo. *Minsa pide al Congreso debatir ley para regular fusiones en el mercado*. Obtenido de <https://diariocorreop.com/politica/ministro-de-salud-califica-como-riesgo-potencial-fusion-de-cadena-de-farmacias-video-800157/>

Wilner, T. (2017). Fusiones y adquisiciones de empresas farmaceuticas y la red de genes y enfermedades. *Fusiones y adquisiciones de empresas farmaceuticas y la red de genes y enfermedades*. Universidad de Chile , Santiago de Chile , Santiago de Chile .

Zúñiga Abanto, K. (2017). *NATURALEZA JURÍDICA DEL CANJE DE ACCIONES EN LA OPERACIÓN DE FUSIÓN*. Lima, Perú.

ANEXOS

Anexo 01. Matriz de consistencia

Apellidos y Nombres: Sifuentes Castillo Francisca Maribel

Escuela: Contabilidad

Grupo: 17A

Título del proyecto de investigación: Fusión y adquisición de empresas del sector farmacéutico y su efecto en la gestión financiera de la empresa Distribuidora Fármacos del Norte SAC al 2018

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES/DIMENSIONES E INDICADORES	POBLACIÓN	MÉTODO	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	ANTECEDENTES
Para ello esta tesis tiene como propósito demostrar cual es el efecto que causa la fusión y adquisición de empresas del Sector Farmacéutico en la gestión financiera de la Empresa Distribuidora Fármacos del Norte SAC al 2018.	General Determinar la incidencia de la fusión y adquisición de empresas del sector farmacéutico en la gestión financiera a la empresa Distribuidora Fármacos del Norte SAC, Trujillo 2018.	V1. Fusión y Adquisición Dimensiones: Causas y Efectos Indicadores: Incremento de poder de mercado Formar alianzas estratégicas permite lograr ciertos objetivos	Empresa Distribuidora Fármacos Del Norte. SAC	Tipo de investigación: Cuantitativa Diseño de la investigación: No experimental	Técnicas Análisis documental Instrumentos Formulario de análisis documental de los registros propios de la empresa.	Casanova. (2016), En su tesis “Fusiones de Empresas TIC’s: factores críticos de éxito, para aprender de experiencias pasadas”
HIPÓTESIS	Específicos		MUESTRA			
Se propuso como hipótesis que la fusión y adquisición de empresas del sector farmacéutico tiene incidencia negativa en la gestión financiera de la empresa Distribuidora Fármacos del Norte SAC.	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar las ventajas y desventajas de la fusión y adquisición de las empresas en el sector farmacéutico. • Analizar la gestión financiera de la empresa fármacos del norte del año 2017 con el 2018. • Proponer alternativas de solución para mejorar las ventas de la empresa distribuidora fármacos del norte. 	V2. Gestión Financiera Dimensiones: Crecimiento del valor de la empresa Indicadores: Incremento de las ventas Participación de mercado Margen bruto de utilidad	Empresa Distribuidora Fármacos Del Norte. SAC año 2018.			Olesti. (2017), En su tesis “Abuso del dominio del sector farmacéutico” El abuso y dominio del sector farmacéutico es variable independiente tiene un enfoque deductiva e inductiva de consumo.

Anexo 02. Estados de Situación Financiera

Distribuidora Fármacos del Norte Sac
Ruc 20481409714



Estado de Situación Financiera

	Al 31/12/201 7	Al 31/12/201 8
Activo		
<u>Corriente</u>		
Efectivo Y Equivalentes De Efectivo	3,787,116	2,790,589
Cuentas Por Cobrar Comerciales, Neto	6,814,162	6,327,975
Otras Cuentas Por Cobrar, Neto	182,229	182,528
Mercaderías	3,525,891	2,780,421
Otros Activos	506,504	
Total Activo Corriente	14,815,902	12,081,513
<u>No Corriente</u>		
Propiedades, Planta y Equipo	29,375	40,318
Total Activo No Corriente	29,375	40,318

	Al 31/12/201 7	Al 31/12/201 8
Pasivo		
<u>Corriente</u>		
Cuentas Por Pagar Comerciales Neto	8,823,724	6,959,831
Otras Cuentas Por Pagar	494,478	630,327
Total Pasivo	9,318,202	7,590,158
<u>Patrimonio</u>		
Capital Emitido	105,000	105,000
Capital Adicional	374,915	374,915
Ganancias Acumuladas	4,051,758	3,039,625
Resultados Del Ejercicio	995,402	1,012,133
Total Patrimonio	5,527,075	4,531,673

Anexo 03. Estado de Resultados

Distribuidora Fármacos del Norte S.A.C.

Ruc 20481409714



Estado de Resultados Integral

	Al 31/12/2017	Al 31/12/2018
Ventas Netas	24,344,529	21,354,150
Menos: Costo De Ventas	-23,606,711	-19,953,734
Ganancia Bruta	737,818	1,400,416
 Gastos De Operación		
Gastos De Administración	-354,723	-393,625
Gastos De Ventas	-917,282	-535,310
Ganancia Operativa	-534,187	471,481
 <u>Otros Ingresos/Egresos</u>		
 Gastos Financieros	-139,763	-101,778
Ingresos Financieros	47,548	71,317
Ingresos Varios	2,038,984	996,028
Ganancia Antes De Impuestos	1,412,582	1,437,048
 Impuesto A La Renta	-417,180	-424,915
Ganancia Neta Del Ejercicio	995,402	1,012,133

Anexo 04. Ratios Financieros

Indicadores de Desempeño	Fórmula	2017	2018	2017	2018
Incremento de Ventas	$\frac{\text{Ventas del año actual}}{\text{Ventas del año anterior}} - 1 \times 100$	$\frac{24344529}{25235125}$	$\frac{21354150}{24344529}$	-4%	-12%
Índice de Participación en el Mercado	$\frac{\text{Ventas de la empresa}}{\text{Ventas del sector}} \times 100$	$\frac{24344529}{1953882160}$	$\frac{21354150}{3339206269}$	1.25	1.48

Ratio de Utilidad	Fórmula	2017	2018	2017	2018
Margen Bruto de la Utilidad	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$	$\frac{737818}{24344529}$	$\frac{1400416}{21354150}$	3.03	6.56

Ratio de Gestión	Fórmula	2017	2018	2017	2018	Resultado
Rotación de Cuentas por Cobrar (Días)	$\frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales} \times 360}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{2453098320}{24344529}$	$\frac{2278071000}{21354150}$	100.77	106.68	6.00
Rotación de Cuentas por Cobrar (Veces)	$\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Cuentas por cobrar comerciales}}$	$\frac{24344529}{6814162}$	$\frac{21354150}{6327975}$	3.57	3.37	6.00

Anexo 05. Organigrama General



DISTRIBUIDORA
FARMACOS DEL NORTE S.A.C.
Hacemos equipo contigo...

